



- **Marcos Otheguy: es el reflejo del compromiso con la excelencia**
- **El BSE es una institución sólida y eficiente que enfrenta desafíos**

Moody's reafirmó la calificación AAA para el Banco de Seguros

Presidente del BSE, Marcos Otheguy, y la sede central de la institución

Encuentro organizado por Sancor Seguros y Coface

Los riesgos y los retos del escenario económico global

● Páginas 2, 3 y 4



Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📺 SancorUruguay

Un encuentro con alto poder de convocatoria

En evento organizado por **Sancor Seguros** y **Coface** expusieron los riesgos y desafíos económicos, políticos y sociales globales

Sancor Seguros y Coface, con el apoyo de la Unión de Exportadores del Uruguay, desarrollaron el 29 de abril en el hotel Sofitel, el encuentro “Country Risk Conference Uruguay”, con la participación de importantes expositores que aportaron su visión sobre un escenario internacional pautado por riesgos y desafíos económicos, políticos y sociales de fuerte impacto. Un ámbito global pendular en el que prevalece aún la incertidumbre por una pugna comercial-arancelaria de resultados imprevisibles, pese a la tregua temporal de último momento acordada entre Estados Unidos y China. Asistimos a un desafiante panorama mundial que también puede generar oportunidades, según se destacó en el evento.

Uruguay tiene la mejor calificación crediticia de la región



Sebastián Trivero, Alberto Panetta, Verónica Berretta, Felipe Rodríguez y Enrique Gebelin

Participaron del encuentro, que registró un alto poder de convocatoria y que tuvo altos estándares organizativos, ejecutivos de los estamentos empresariales y del área aseguradora. La plana ejecutiva de Sancor Seguros Uruguay fue encabezada por su Gerente General, Sebastián Trivero.

La apertura del evento estuvo a cargo del periodista y comunicador Martín Sarthou, quien dio la bienvenida a los asistentes y resaltó los valores que pautan los procesos de gestión de Sancor Seguros y Coface.

Una amenaza

Abrió el segmento expositivo, la CEO de Coface América Latina, Marcele Lemos, quien afirmó que la problemática que genera el tema de los aranceles configura “una amenaza para la actividad económica mundial”. Dijo que ante este escenario de gran incertidumbre los Bancos Centrales están aportando un enfoque prudente. Ejemplificó que, entre otros países, Brasil enfrenta un proceso de desaceleración en términos económicos. Se refirió además a la situación económica de Argentina, especialmente desde que el Fondo Monetario Internacional le confirió a esa nación un préstamo de US\$ 20.000 millones.

Expresó además que se prevé

que Uruguay registre este año un crecimiento que gire en el eje del 2.3%. Destacó que en un escenario en constantes transformaciones, Coface se posiciona como un socio estratégico global por sus altos niveles de prestaciones. Es un líder mundial que opera en más de 100 países en el segmento de los riesgos crediticios y servicios de información, que aportan soluciones al comercio internacional.

Especificó que el compromiso de Coface es muy claro: ser un socio que tiene grandes fortalezas y que brinda una amplia gama de soluciones a las empresas para que tengan “un futuro cada vez más próspero”.

Dificultades y oportunidades

A continuación, el Director Global

Pugna comercial arancelaria a escala global de resultados imprevisibles

Fuertes valores de dos reconocidas marcas

Sancor Seguros tiene un acuerdo con Coface, tanto para el mercado local como para las exportaciones. Esta alianza permite a Sancor Seguros contar con una herramienta diversificada y muy eficaz para la gestión del riesgo comercial. Este acuerdo posibilita que las empresas uruguayas puedan ampliar sus

mercados y facilitar el comercio. También optimizar la gestión de los riesgos comerciales, proteger sus inversiones, tomar decisiones más seguras y aumentar su competitividad. Esta alianza con Coface le permite a Sancor Seguros liderar el mercado de seguros de crédito en el mercado uruguayo.●

Estados Unidos es en la actualidad más proteccionista que hace 100 años

de Estudios Macroeconómicos de Coface, Bruno De Moura Fernandes, disertó sobre el tema: “Visión Económica Global: Rumbo a lo Desconocido”. Hizo referencia a la política arancelaria del gobierno de Donald Trump y expresó que Estados Unidos es hoy más proteccionista que hace cien años. Sostuvo que en ese país hay una pérdida de confianza y que se perciben señales de anticipación por parte de

empresas y consumidores, o sea la gente importa porque teme un incremento inflacionario. Señaló asimismo que hay otro efecto tangible: los precios de las materias primas caen.

Bruno De Moura indicó, en otro pasaje de su exposición, que se prevé una fuerte desaceleración del crecimiento mundial por la actual guerra comercial. En ese contexto, las insolvencias se aceleran en todas las regiones. Existe entonces un ámbito mundial complicado. “Hay dificultades, pero también oportunidades”, destacó.

Vulnerabilidad

El acto prosiguió con una exposición de Patricia Krause, Economista de Coface América Latina, quien abordó el tema “América Latina en

Foco: Tendencias de Crecimiento, Riesgos y Oportunidades”. Se formuló la pregunta: Qué significa un nuevo gobierno de Trump para América Latina?

Expresó que ese país instauró una política migratoria más estricta. Un posible aumento de las deportaciones podría conducir a una mayor presión sobre las naciones afectadas. También emerge el tema de la volatilidad del tipo de cambio, con incertidumbre para los bancos centrales de la región en la conducción de las políticas monetarias.

Expresó que América Latina es menos vulnerable a la política comercial proteccionista de Estados Unidos (México es la principal excepción). En la región el crecimiento del PBI se desacelerará levemente este año. En Brasil se presenta una paradoja entre la actividad aún resiliente y la capacidad de pago de las empresas. En Argentina está en marcha una recuperación económica, que incluye el levantamiento del cepo cambiario tras el préstamo que el Fondo Monetario Internacional le concedió a ese país.

Paralelismos

A continuación, expuso Aldo Lema, economista, asesor, director de empresas, profesor de la Universidad de Montevideo,

columnista y director fundador de Enseña Uruguay. Su alocución versó sobre el tema: “La Economía en Tiempos de Trump y Orsi”.

Señaló que en la actualidad asistimos a un escenario global “con muchas cosas parecidas a las ocurridas hace cien años; son paralelismos, en muchos casos, evidentes”. Ejemplifico que la ley en que se ampara hoy Donald Trump para aplicar, en forma unilateral su política arancelaria, es del año 1934. Una política arancelaria que es, en la práctica pendular, con diversas variantes.

Sostuvo que en el largo plazo el proteccionismo impacta negativamente en el comercio la actividad y el crecimiento mundial, con un primer shock de efectos inflacionarios y después deflacionarios. “En la segunda mitad de la década prosiguió el crecimiento global será mediocre. Tenemos que empezar a pensar que esto puede tener un perfil más permanente que transitorio”.

Todos perdemos

Aldo Lema dijo que “el proteccionismo es un juego de suma negativa, todos perdemos”.

El proteccionismo es un juego de suma negativa en el que todos los países pierden

y explicó que “la FED está en una difícil encrucijada porque está presionada para bajar las tasas cuando la desaceleración proviene de daños auto infligidos. Esa no es una forma de resolver el escenario que tenemos por delante”.

Indicó además que en un mundo proteccionista de bajo crecimiento “los commodities sufren y sufren mucho”. Respecto a los países limítrofes de Uruguay el expositor señaló que Brasil tiene un bajo crecimiento potencial, por diversos factores, y una expansión fiscal que hoy es insostenible para el déficit y la deuda que tiene. “Argentina-agregó- nos está ayudando un poco, la gran duda es la sostenibilidad de la ayuda de ese país. Es en estos momentos un viento a favor”. Sostuvo luego que “si el mundo se cierra, Uruguay tendrá un crecimiento potencial aún bajo. Es un tema estructural porque dependemos del mundo”.

En otro pasaje de su alocución dijo que en lo sistémico la torta va a crecer a un ritmo menor. Claro que en esa torta alguno puede ganar, por un lado o por el otro. Lo sistémico dominó en la historia de la humanidad y volverá a dominar si este escenario se mantiene.

“Uruguay-añadió- se ve relativamente razonable en la región. Tenemos la mejor calificación crediticia de la región, en parte por la mejor calidad institucional” y graficó que en “Uruguay el partido se jugó en la mitad de la cancha y esto implica que las tendencias del



Salvador Pérsico, Marcele Lemos, Mariano Lastreto, Santiago Fernández Escobar y Leonardo Aguerrebere



Country Risk Conference Uruguay

centro tendieron a consolidarse. Esta es una de nuestras características que hace que nuestro riesgo país sea menor”.

País seguro

Tras señalar que Uruguay es un país seguro, “de bajo riesgo”, manifestó que “estamos en una economía 2025 que va de más a menos. Las cifras empezaron a caer”.

Tenemos el viento a favor de la situación económica Argentina y “las señales constructivas del nuevo gobierno uruguayo, pero es poco”. Dijo que “el mercado laboral empieza a mostrar ciertas señales de enfriamiento. A su vez, la inflación debería seguir fluctuando en torno al 5%- 6%” y no parece que habrá un aumento significativo en la inversión”.

Desarrollo sostenible

El acto prosiguió con palabras de la Presidenta de la Unión de Exportadores del Uruguay, Carmen Porteiro, quién expresó que la organización promueve el desarrollo sostenible y la competitividad del sector exportador de bienes y servicios con el objetivo de contribuir al desarrollo del país. La ejecutiva ejemplificó que el sector exportador implica el 30% del PBI de Uruguay.

Las exportaciones uruguayas de bienes crecieron en 2024 el eje

Pugna comercial arancelaria a escala global de resultados imprevisibles

del 13%-14%, respecto a idéntico período de 2023, principalmente por la expansión de las exportaciones de celulosa y de soja. El monto totalizó en 2024 US\$ 12.845 millones.

Carmen Porteiro sostuvo que con perspectivas para el próximo lustro habrá que reforzar la estabilidad macroeconómica y mejorar, a la baja, el escenario fiscal, entre otras acciones. Expresó que la institución brega por la mejora de los aspectos logísticos al tiempo que considera que la sostenibilidad de la producción es un factor muy relevante para el Uruguay.

El encuentro continuó con una ronda de preguntas a cargo del periodista Martín Sarthou, que generó un fructífero intercambio de opiniones.

De inmediato, Santiago Fernández Escobar, fundador de Acros Training (Capacitación y Consultoría) abordó el tema “La Transformación de Equipos de



Sebastián Trivero y Luis Puig

Alto Desempeño”.

Destacó, con un estilo coloquial y muy gráfico, la importancia que conlleva aumentar la eficacia personal y maximizar el talento en las empresas.

Construye confianza

El acto concluyó con una exposición de Mariano Lastreto, Director de Coface América Latina, quién recordó que Coface se creó en Francia en el año 1946. En sus comienzos se especializó en el segmento de los seguros de crédito a la exportación, incluyendo la gestión de garantías públicas en

nombre del Estado francés. En la actualidad es una reconocida y valorada organización global líder en el área de los seguros de crédito comercial. Coface ofrece una gama de soluciones que contribuyen al crecimiento del tejido empresarial de los países en que opera. Precisamente, la organización tiene una extensa red internacional, así como una base de datos única. Asegura a las empresas frente a la insolvencia de clientes, es decir cubre el riesgo del impago. Es una organización que día a día construye confianza a escala global. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549
cuaprose @cuaprose.com.uy



Aldo Lema, Bruno De Moura Fernandes y Martin Sarthou



Alvaro Fernández Ameglio, Alejandro Peretti y Leonardo Aguerrebere



Diego Montanez y Santiago Gorriti



Edgardo Schoepf, María Eluén, Daiana Santucho y Jorge Eluén



Gustavo Kramer, Claudio Moar, Ignacio Fleurquin y Jorge Eluén



Leonardo Aguerrebere, Patricia Krause y Bruno De Moura Fernandes



Ramon Gil, Enrique López Castilla, Juan Peña, Diego Klein y Gonzalo Massini



Salvador Pérsico, Christian Petrlik y Felipe Rodríguez



Salvador Pérsico, Marcele Lemos y Sebastián Trivero



Santiago Fernández Escobar, Sebastián Trivero y Javier Medero

En 2024 hubo 21.597 siniestros, que generaron 27.300 lesionados y 434 fallecidos

El Banco de Seguros del Estado se adhirió al Mayo Amarillo

Por el Ing. Tec. Prev. Roberto Chuhurra
Coordinador de Área Departamento de Administración de Riesgos-Área Actuaría

La difusión de la prevención forma parte de nuestra misión empresarial. En particular en Seguridad Vial dictamos cursos sin costo de Manejo Defensivo de Motos, de Automóviles y de Camiones, así como también de Sistemas de Retención Infantil, entre otras acciones, como forma de contribuir a la concientización de la sociedad en este tema. Mayo Amarillo es un movimiento internacional que se realiza en cada país para fomentar la toma de conciencia del riesgo, difundir la Prevención y mejorar nuestra movilidad, con el objetivo de llegar a fin de año habiendo alcanzado una reducción de la siniestralidad. Al igual que en el semáforo, el color amarillo, representa la precaución y advertencia, es un alerta. Este llamado de atención es necesario cada año, de acuerdo al informe realizado por el Sistema de Información Nacional de Tránsito (SINATRAN) que fuera presentado por la UNASEV, en 2024 se registraron 21.597 siniestros, los que generaron 27.300 personas lesionadas y 434 fallecidos, siendo éstos un 2,8% más que en 2023. Considerando promedios, si no mejoramos nuestra seguridad vial y repetimos para este año la misma siniestralidad, lamentablemente para cada mes es de esperar 1.800 siniestros viales que tendrán como consecuencia:

- 2275 personas lesionadas.



- 36 personas fallecidas.
 - 145 personas con discapacidad permanente.
 - 360 personas lesionadas graves y
 - 2340 personas con discapacidad temporal.
- El costo país es muy alto, los siniestros de tránsito afectan principalmente a la población joven, de entre 15 y 34 años.

Uruguay adhiere a los Decenios de Acción de la Seguridad Vial propuestos por la OMS y ONU, que tienen el objetivo de ejecutar planes de acción para reducir a la mitad los fallecidos en siniestros de tránsito.

Objetivo

El objetivo del Segundo Decenio 2021-2030 es que Uruguay pueda

reducir la cantidad de fallecidos a 217. Es un objetivo que no es sencillo; hoy tenemos 434, igual cifra que en 2021. La gran mayoría de los siniestros de tránsito tienen causas que los provocan, causas que son controlables, que se pueden reducir y se pueden eliminar, por lo que es posible avanzar hacia una mejora. Además de las acciones y planes que ejecutan el Estado e instituciones lideradas por UNASEV en este tema, es fundamental la actitud que asuma cada conductor al circular por la vía pública. En la mayoría de los siniestros de tránsito la infracción a la norma forma parte de la cadena secuencial de causas que lo provocaron. Sin embargo, pese a las cifras que muestran los

estudios de siniestralidad, para el conductor y ocupantes de un vehículo el cumplimiento con la normativa guarda una relación más fuerte con la percepción del riesgo de ser multado que con la percepción del riesgo de sufrir lesiones como consecuencia de una colisión. Es necesaria la difusión de la Seguridad Vial, la multiplicación del conocimiento en este tema para la toma de conciencia. Desde el Banco de Seguros del Estado contribuimos a esa meta brindando cursos de Manejo Defensivo. Elegimos esta técnica de conducción porque consiste en conducir para evitar siniestros a pesar de las acciones incorrectas de los demás usuarios y a pesar de las condiciones adversas que encontremos en el camino.

Para ser un conductor defensivo se debe:

- Eliminar del hábito de manejo estos 5 errores:
 1. Distracciones.
 2. Infringir normas de tránsito.
 3. Velocidad excesiva.
 4. Abuso del Vehículo.
 5. Descortesía.
- Lograr un hábito de anticipar
- Tener el vehículo en condiciones reglamentarias y con adecuado mantenimiento.
- Conocer la forma de manejar adecuada para las siguientes adversidades, dadas por:
 1. Poca o mucha iluminación.
 2. Clima con lluvia, niebla y viento.
 3. Estado deficiente del camino.
 4. El tránsito a nuestro alrededor.Implica mantener una actitud

preventiva y proactiva, estar atento al entorno, controlar la velocidad, mantener distancia segura, y reaccionar adecuadamente ante situaciones imprevistas o condiciones adversas. La repetición constante de las mismas rutas hace que ciertas conductas y decisiones al volante se automaticen, formando patrones de comportamiento habituales. Si durante esos trayectos el conductor comete errores, por ejemplo, no respetar señales, conducir distraído, o tomar malas decisiones es probable que esos errores también se repitan, pasando a formar parte de su hábito de conducción. Esto puede aumentar el riesgo de accidentes, ya que los hábitos erróneos tienden a consolidarse con el tiempo si no se corrigen. En resumen, el manejo defensivo es conducir con responsabilidad, anticipando riesgos y tomando decisiones para minimizar la probabilidad de accidentes, incluso frente a conductas incorrectas de terceros o frente a condiciones adversas. En este Mayo Amarillo estamos iniciando 2 cursos de Manejo Defensivo de Vehículos Livianos, 1 curso de Manejo Defensivo de Camiones, 1 curso de Sistema de Retención Infantil y estamos finalizando 1 curso de Manejo Defensivo de Motos. Los mismos los dictamos en forma on line a través de la plataforma Educantel, en una modalidad asincrónica facilitando el acceso a usuarios de todo el país. Es posible bajar la siniestralidad entre todos, cada uno contribuyendo a una movilidad responsable.●



En Uruguay nadie te da
más seguridad.

Informate más en bse.com.uy, llamando al 1998 o con tu Asesor de confianza.

Un rol social que genera confianza en los uruguayos

Moody's reafirmó la calificación AAA para el Banco de Seguros

La reconocida agencia de evaluación Moody's Local Uruguay ratificó, una vez más, la máxima calificación nacional "AAA. uy con perspectiva estable" para el Banco de Seguros del Estado (BSE), destacando su fortaleza financiera y liderazgo en el mercado asegurador uruguayo. En su informe, Moody's subraya el

Marcos Otheguy exteriorizó su satisfacción por el importante reconocimiento

rol predominante del BSE en el sector, la buena diversificación de productos que componen su



Presidente del BSE, Marcos Otheguy

cartera de seguros, la reputación y la trayectoria de la institución.

Reconocimiento

Moody's resaltó además el reconocimiento y la preferencia de

Destacaron la fortaleza financiera y el liderazgo del organismo

los productos de la institución entre sus clientes, lo que le permite mantener costos operativos inferiores a los de sus competidores gracias a la generación de economías de escala. El reporte también valora el respaldo explícito e implícito del Estado Nacio-

nal Uruguayo, único accionista del BSE, y la adecuada gestión de su cartera de inversiones, la mejor adecuación de las reservas de la compañía y los buenos niveles de capitalización con retornos adecuados.

Orgullo

El presidente del Banco de Seguros del Estado (BSE), Marcos Otheguy, expresó su satisfacción por este reconocimiento: "Recibir nuevamente esta calificación es un reflejo del compromiso de nuestra institución con la excelencia. Nos llena de orgullo saber que seguimos consolidándonos como líderes del mercado, cumpliendo con nuestro rol social y generando confianza en los uruguayos. El BSE es hoy una institución sólida, eficiente y preparada para afrontar los desafíos futuros".●

Transformación digital y fraude en seguros

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea M. Signorino Barbat
Consultora internacional en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

Es claro que con el camino emprendido de transformación digital y el auge de la Inteligencia Artificial (IA) en el sector asegurador, el panorama del fraude ha cambiado, en forma positiva y a la vez negativa. La transformación digital en seguros -entendida como la implementación de tecnologías de vanguardia para mejorar procesos en diversas áreas de las compañías de seguros- suma múltiples beneficios al sector: mejora la experiencia del cliente, reduce costos, permite mayor escalabilidad y reducción de riesgos y fraudes.

Urgente atención

A su vez, sin dudas, el problema del fraude a las aseguradoras, en especial del asegurado -entendido como todo acto de presentación intencional de información falsa para obtener un beneficio económico, ya sea simulando -hardfraud- o exagerando -softfraud- la lesión o el daño reclamado- es urgente de atender y encabeza la lista de pérdidas financieras para el sector asegurador. Solo un ejemplo ilustrativo: en EEUU las actividades fraudulentas le cuestan al sector unos 80 millones de dólares



Dra. Andrea Signorino

anuales y a una familia de clase media entre 400 y 700 dólares al año en aumento de primas debido al fraude cometido por otros. Entonces ¿cómo esta transformación -que podemos tildar de revolucionaria en un sector bastante conservador- ha cambiado el panorama del fraude en seguros? Entiendo que en forma positiva pero también negativa... porque irónicamente, con el aumento de la digitalización, aumenta

el riesgo de fraude en los seguros. En forma positiva, porque la tecnología está permitiendo la prevención, detección y combate del fraude en toda la cadena de valor del seguro.

Reducir riesgos

En la suscripción, la automatización de procesos más el uso de IA permiten generar cotizaciones de seguros de forma ágil y adecuada al cliente, pero a la vez evalúan el riesgo de los

potenciales clientes basándose en datos personalizados. Utilizando además la tecnología telemática, el internet of things - software y hardware de rastreo de datos, con el consentimiento del cliente- las aseguradoras no solo pueden ofrecer seguros a medida sino también reconocer patrones de comportamiento y reducir riesgos y fraudes.

A la hora del siniestro, la IA y el aprendizaje automatizado siguen mejorando su eficiencia para identificar reclamaciones fraudulentas y para la estimación correcta de daños y pérdidas.

También las aseguradoras pueden recolectar grandes cantidades de datos, big data, más o menos estructurados, de diversas fuentes, y utilizar las herramientas de análisis predictivo que involucran tecnologías avanzadas basadas en IA.

El análisis predictivo facilita varios procesos internos, pero, sin duda, se coloca en el centro de los aportes de las tecnologías al combate al fraude. Mediante el mismo, se utilizan datos y técnicas estadísticas para identificar automáticamente patrones de fraude y revelar siniestros potencialmente fraudulentos, aportando a la necesaria prevención del fraude en etapas tempranas.

Aspecto negativo

¿Cuál sería entonces el lado negativo de la transformación digital?

La respuesta no por obvia resulta sencilla: que la tecnología también se utiliza para cometer fraude. El uso para mal de la IA puede llegar a simular casi todo lo que podemos imaginar: alterar documentos, fotografías, daños y pérdidas, sustituir personas, paisajes y situaciones, en suma, alterar datos para suscribir un seguro, simular o cambiar las circunstancias de un siniestro. Por supuesto, sumado a lo anterior, el uso de la tecnología potencia la presencia de riesgos cibernéticos, cuyo desarrollo excede el alcance de este artículo.

Cambiar visión

En suma, sin dudas, en los tiempos que corren, las aseguradoras deben cambiar su visión del negocio y avanzar en el camino de la transformación digital, so pena de quedar rezagadas en un mercado con consumidores tecnológicos. Pero a la vez deben prestar atención al fraude en seguros que el mismo uso de la tecnología fomenta. En breve, deben entender que el fraude también ha emprendido ese camino digital, pero para perfeccionar sus tácticas, es decir, para mal. ●

Christian Urban es el Gerente Técnico Comercial de la compañía

San Cristóbal Seguros potencia los procesos de su vertical comercial

San Cristóbal Seguros fortalece día a día sus procesos de gestión con el objetivo de “mantener el equilibrio entre una correcta selección de riesgos, una adecuada rentabilidad técnica y una propuesta comercial atractiva y dinámica”, dijo el nuevo Gerente Técnico Comercial de la compañía, Christian Urban.

Sostuvo asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que “queremos ser la aseguradora más cercana, ágil y rentable para los corredores asesores en todas las regiones del país”.

Valor fundamental

Christian Urban destacó que “la colaboración interna es un valor fundamental en San Cristóbal Seguros, “y en ese sentido, desde mi rol, busco fortalecer el intercambio entre las distintas áreas”.

Afirmó, en otro plano, que “la innovación no es un proyecto aislado, sino una dinámica continua que atraviesa todas las áreas de la organización, siempre con el objetivo final de mejorar la experiencia de nuestros socios comerciales y de nuestros asegurados”.

¿Qué desafío conlleva asumir este cargo técnico en la organización?

Asumir el rol de Gerente Técnico Comercial implica un desafío de alta exigencia. Es una posición estratégica que requiere liderar el diseño técnico de nuestros productos y tarifas, mientras se impulsa al mismo tiempo la expansión comercial de la compañía en todo el territorio nacional. No se trata solo de crear coberturas competitivas, sino de entender el mercado uruguayo, sus particularidades, sus segmentos, sus desafíos regulatorios y las expectativas de los asegurados y corredores.

Intentamos mantener el equilibrio entre una correcta selección de riesgos, una adecuada rentabilidad técnica y una propuesta comercial atractiva y dinámica. El desafío también incluye potenciar la cercanía con nuestro canal de corredores, construyendo relaciones de largo plazo que nos permitan crecer de manera sostenida y compartida.

¿Considera que su gestión contribuirá a potenciar la vertical de ventas con nuevas estrategias comerciales?

Sí, estoy convencido de que mi gestión está enfocada precisamente en fortalecer y potenciar nuestra vertical comercial. Trabajamos activamente en la detección de oportunidades de negocio



Christian Urban, Gerente Técnico Comercial de San Cristóbal Seguros

a través de un análisis permanente del mercado, segmentando de manera más fina los perfiles de clientes y adaptando nuestros productos y tarifas a esas necesidades específicas. Entre las estrategias que estamos impulsando se encuentran la implementación de segmentaciones dinámicas que nos permiten ofrecer condiciones más competitivas, el desarrollo de productos específicos para nichos que hoy están en crecimiento, y la mejora de nuestras herramientas digitales de cotización, emisión y gestión.

¿Sus nuevas funciones generan sinergias colaborativas con el equipo de la empresa?

La colaboración interna es un valor fundamental en San Cristóbal Seguros, y en ese sentido, desde mi rol, busco fortalecer día a día el intercambio entre las distintas áreas. El equipo técnico trabaja mano a mano con el área comercial, con siniestros, con marketing y con operaciones. Todas las decisiones de diseño de productos, ajustes tarifarios o definición de campañas parten de un enfoque integral, donde se consideran las observaciones del canal de corredores, las tendencias del mercado, la experiencia de los clientes y el análisis de la siniestralidad y rentabilidad técnica.

¿El proceso de gestión de la compañía apunta siempre al

crecimiento rentable y a la sostenibilidad del negocio?

Absolutamente. En San Cristóbal Seguros entendemos que el crecimiento solo es positivo si es rentable y sostenible en el tiempo. Para nosotros, la rentabilidad no

La compañía tiene ahora 17 oficinas en puntos claves del país

es solo un resultado financiero; es también una garantía de que estamos ofreciendo productos bien diseñados, correctamente tarifados y que podemos cumplir los compromisos asumidos con nuestros asegurados y corredores a lo largo del tiempo. Trabajamos permanentemente en el control técnico de la cartera, el monitoreo de la siniestralidad, el ajuste de tarifas de manera responsable y en la diversificación de productos y segmentos.

¿En qué medida San Cristóbal Seguros apoya la actividad del Corredor Asesor en todo el país?

El corredor asesor es un pilar fundamental de nuestro modelo de negocio y de nuestro crecimiento en Uruguay. Más que un canal de

ventas, los corredores son socios estratégicos con quienes compartimos desafíos, proyectos y logros. Desde San Cristóbal Seguros brindamos un acompañamiento constante: capacitación técnica y comercial, soporte operativo ágil, acceso a plataformas de cotización intuitivas, políticas claras de incentivos y acciones comerciales que facilitan la gestión diaria de los corredores. Contamos con un modelo de oficinas insignia que refuerza esta estrategia: actualmente tenemos 17 oficinas desple-

gadas en puntos clave del país, lo que refleja el nivel de compromiso que tenemos con el canal y con la atención personalizada. Así de importantes son los corredores para nosotros. Nuestro objetivo es claro: queremos ser la asegura-

Se apunta a potenciar la cercanía con el canal de corredores

dora más cercana, ágil y rentable para los corredores asesores en todas las regiones del país.

¿La innovación es una constante en la dinámica que desarrolla la empresa?

La innovación es parte esencial de la identidad de San Cristóbal Seguros. Entendemos que para mantenernos relevantes y competitivos debemos innovar de manera constante, tanto en productos como en procesos y en la forma en que nos relacionamos con nuestros corredores y asegurados. Hemos avanzado en varios frentes: modernización de plataformas digitales, lanzamiento de productos adaptados a nuevas necesidades del mercado y automatización de procesos internos para ganar eficiencia. La innovación no es un proyecto aislado, sino una dinámica continua que atraviesa todas las áreas de la organización, siempre con el objetivo final de mejorar la experiencia de nuestros socios comerciales y de nuestros asegurados. ●

Unidos para un futuro asegurado

Nuestro compromiso con el crecimiento, la colaboración, el profesionalismo y la innovación nos ha llevado a donde estamos hoy.

Un recorrido de tres décadas nos ha permitido forjar relaciones sólidas, brindar asesoramiento experto y ofrecer un espacio donde los corredores de todos los tamaños encuentran su hogar.

Cuando el legado y la innovación se encuentran en Uruguay

El relevo generacional en las empresas de seguros

Por Martín Paseyro
Socio de CUAPROSE

En Uruguay, cada vez más empresas familiares del sector de corretaje de seguros apuestan a una transición ordenada entre generaciones, combinando experiencia, valores y nuevas herramientas de gestión. No se trata solo de continuar una empresa, sino de proyectarla hacia el futuro sin perder su esencia.

Transición vital

En el corazón de toda empresa familiar, el relevo generacional

Preservar el equipo humano es tan vital como contar con una buena estrategia comercial

representa mucho más que un cambio de autoridades: es una transición vital donde se entrelazan vínculos afectivos, decisiones patrimoniales, planificación legal y visión estratégica.



Martín Paseyro

En el rubro del corretaje de seguros, esta transición adquiere una dimensión especial, ya que el sector exige adaptación constante a los avances tecnológicos, innovación en servicios y capacidad de gestión.

En nuestra experiencia, iniciar este proceso significó asumir con claridad que era momento de evolucionar. Lo hicimos con diálogo, planificación y, sobre todo, con asesoramiento profesional. Abogados, contadores y escribanos

fueron fundamentales para guiar cada decisión con mirada técnica, pero también con comprensión humana.

Una premisa que se sustenta en valores: el legado no se entrega sino que se comparte

Más flexible y eficiente

Una de las decisiones clave fue la creación de una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), una figura jurídica moderna que per-

mite una estructura más flexible y eficiente. La SAS no solo nos dio un marco legal renovado, sino que también facilitó la continuidad operativa sin afectar las cadenas de pagos ni los compromisos asumidos. En paralelo, firmamos un acuerdo económico que permitió garantizar la estabilidad financiera del fundador, reconociendo los años de dedicación que construyeron la empresa original. Este paso fue tan importante como el traspaso administrativo: un reconocimiento necesario que protege y honra el esfuerzo invertido. El proceso incluyó también el traspaso del personal a la nueva sociedad, cuidando que cada trabajador mantuviera su antigüedad y derechos laborales.

Confianza

En un mercado tan basado en la confianza, preservar el equipo humano es tan vital como contar con una buena estrategia comercial. Sabemos que este tipo de cambios despierta emociones. Para el fundador, dejar el día a día puede generar incertidumbre o nostalgia. Pero confiar en la formación y los valores del sucesor, sumados al rol activo que conserva como accionista, transforma ese "retiro" en una nueva forma de participación.

El sector exige una adaptación a la tecnología, a la innovación y a la capacidad de gestión

Enorme desafío

Y para quien toma la posta, el desafío es enorme, pero también apasionante: continuar un camino construido con esfuerzo, con la libertad de innovar, profesionalizar y crecer. Así vivimos nosotros este proceso. Como una evolución necesaria que honra el pasado, aprovecha el presente y prepara el terreno para el futuro. Porque el legado no se entrega; se comparte. ●

San Cristóbal Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Itzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite repone-erse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible. El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece

la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagaría el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado. Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes,

cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados. Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección. La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe.